

black money



Die wirtschaftliche Realität vieler Friseurbetriebe in Deutschland ist alarmierend – und sie bleibt oft unsichtbar.

Der Beitrag „Black Money“ beleuchtet ein Tabuthema, das tief in die Struktur des Friseurhandwerks hineinwirkt: die Schattenwirtschaft als Überlebensstrategie.

Basierend auf offiziellen Zahlen und Branchenanalysen zeigt der Artikel, wie prekär die Lage für tausende Unternehmerinnen und Unternehmer ist – und warum Schwarzgeld für viele nicht aus Gier, sondern aus purer Not entsteht.

Es geht um mehr als nur Zahlen: um Existenzen, um die Zukunft eines Berufsstandes und um die Frage, wie Politik, Verbände und Betriebe gemeinsam aus diesem Teufelskreis ausbrechen können

Sieht man sich das Jahrbuch des ZV genauer an wird deutlich,

wie bedrückend die Situation im Friseurhandwerk ist und man ahnt, dass einiges nicht so ganz stimmen kann.

Hier zeigt sich, dass **73 % der umsatzsteuerpflichtigen** Betriebe im Jahr 2020 über einen Jahresumsatz von 125.000 € nicht hinausgekommen sind.

Dabei werden in dieser Auflistung die steuerbefreiten Kleinstunternehmen (ca. 29.000 Betriebe / Jahresumsatz unter 22.000 €) **nicht** mitgezählt.

Auch wenn es sich bei diesem Jahrbuch um das Corona Jahr 2020 handelt, bleiben diese Zahlen bedenklich.

Rechnet man 20% Gewinn (der letzte Eva Betriebsvergleich/ EVA Paneel wies einen Branchen- durchschnittlichen Gewinn von 19,3% aus) ergibt, dass für die Mehrzahl der steuerzahlenden Unternehmer ein monatliches Einkommen welches bei 2.200€ Brutto liegt.

Vollkommen unzureichend!

Noch schlimmer ist es bei den steuerbefreiten Kleinstunternehmen (Jahresumsatz unter 22.000 €) die mit einem geschätzten monatlichen Gewinn, in der Regel unter 1. 000 €, für ihren Lebensunterhalt auskommen müssen.

Die Gründe

für diese Misere sind vielfältig:

Die Zahl der Friseurunternehmer/innen hat sich seit der Jahrtausendwende fast verdoppelt (Kleinstunternehmer und mobile Friseure mitgezählt) während die Bevölkerungszahl stagniert. Der, von der damaligen Regierung forcierte, Weg zur ICH AG entpuppt sich als Irrweg. Solounternehmen, oftmals mit unzureichendem kaufmännischem Wissen sind selten erfolgreich.

Es ist unerheblich, ob es am Verbraucherverhalten oder mangelnder Beratung im Salon liegt. Fakt ist: das Friseurhandwerk hat die weitaus niedrigste Wertschöpfung pro Tätigen von allen Gewerken.

Das kaufmännische Wissen ist ohnehin eine problematische Stelle im Friseurhandwerk. Die Preise werden zu oft nach Blick in die Preisliste der Mitbewerber gestaltet.

Friseure tun sich schwer akzeptable Preise zu fordern und durchzusetzen. Die Angst vor Kundenverlust ist groß, zudem die Kleinstunternehmen ihre Umsatzsteuerbefreiung bei der Preisgestaltung als Wettbewerbsvorteil nutzen können und eine marktgerechte Preisentwicklung deutlich erschweren.

Die Notlösung zum Überleben heißt vielfach und viel zu oft Schwarzgeld...

... was wir nicht bewerten wollen, denn in den meisten Fällen ist diese wohl aus Notsituationen entstanden.

Die Wirkung

ist allerdings elementar für die Überlebenschance – nicht nur der Betriebe!

Im Umkehrschluss heißt das nämlich: zu geringe Margen bedeuten einen Mangel an Weiterbildung, langfristiger Entwicklung und Qualität. Diese Beträge werden meist zum Lebensunterhalt entzogen, weil der erwirtschaftete Gewinn nicht ausreicht. Diese Summen fehlen zur Entwicklung des Unternehmens.

Aber auch an die (psychische) Gesundheit der hier Tätigen muss gedacht werden. Viele sind in einem Teufelskreis gefangen. Es gibt manchmal kein (sichtbares) Vor und Zurück.

Das Ziel

muss heißen: raus aus diesem Teufelskreis, soll aber nicht bedeuten, alle bestrafen und schließen.

Hier hat auch Vater Staat fahrlässig gehandelt. Als es vor Jahren in den Arbeitsagenturen darum ging viele Tausend Mitarbeiter mit Fördergeld zu versehen und in die Selbstständigkeit als Ich AG zu katapultieren.

In einen Markt, der einen deutlichen Trend zeigte:

beschäftigte ein durchschnittlicher Salon im Jahr 2000 noch 4,7 Mitarbeiter, so waren es im Jahr 2010 nur noch 3,0 Mitarbeiter pro Salon.

Fakten für den Zeitraum 2000 bis 2009:

19.5% Umsatzverlust führten zu einem Rückgang von

22,6 % bei den Beschäftigten. Zeitgleich drängten

22,5 % neue Salons in den schrumpfenden Markt – größtenteils Ich AG's.

Lösungen gesucht

Steuerhinterziehung ist und bleibt eine Straftat. Zwar gibt es die Möglichkeit einer strafbefreienden Selbstanzeige, aber das ist ein Thema der Juristen, beispielsweise auch im ZV.

Hier tut Aufklärung Not und wäre sinnvoll.

Der nächste Weg wäre der, in die Wirtschaftlichkeit des Betriebes. Die Beratungsstellen der HWK, aber auch Tools zur Preiskalkulation und Gespräche mit seriösen Beratern stehen dem Markt zur Verfügung. Auch Trainer oder Trainings zur Motivation der Mitarbeiter sehe ich als nützlich an, sofern Mitarbeiter vorhanden sind. Oftmals sind diese de-motiviert und über wirtschaftliche Erfordernisse nicht informiert.

Letztlich brauchen wir klare Rahmenbedingungen, die derzeit nicht gegeben sind. So manches, was dem Friseurmarkt abträglich ist, sehe ich als unzumutbar an. Hier sehe ich die Verbände in der Pflicht, auch wenn mir die Dauer solcher Prozesse bewusst ist.

Letztlich kommt es aber auch auf jeden Einzelnen an. Schweigen und Schönfärberei bringt uns nicht weiter. Es gilt Dinge anzusprechen, auch um Kunden zu vermitteln, dass ein Salonpreis von 100,- € nicht 80,- € Gewinn enthält.